

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
N°931
LUNES 24
FEBRERO
2025

Según Canalys

Gasto mundial en
servicios en la nube
crecerá un 19% en 2025

Aliado estratégico de los canales para llevar tecnología a sus clientes

Crece Capital impulsa el éxito de las empresas con soluciones financieras a la medida



Por Lucho Alfaro
Gerente Comercial de Crece Capital

Las empresas de distintos tamaños o categorías enfrentan desafíos únicos en su gestión financiera. Desde la necesidad de mantener un flujo de caja saludable hasta la inversión en crecimiento y expansión, Crece Capital se posiciona como un aliado estratégico, ofreciendo una amplia gama de soluciones financieras diseñadas para impulsar el éxito de tu negocio.

Entendemos los desafíos particulares de las empresas, canales y ofrecemos soluciones financieras que abarcan todas las etapas del ciclo de negocios, permitiéndoles que se enfoquen en el crecimiento y la rentabilidad:

Factoring: liquidez inmediata para un flujo de caja óptimo

Sabemos que los plazos de pago de tus clientes pueden afectar tu liquidez. Con el factoring de Crece Capital, tu empresa puede anticipar el cobro de tus cuentas por cobrar, obteniendo liquidez de manera rápida y sencilla. Esta solución te permite optimizar tu flujo de caja, cubrir tus gastos operativos y aprovechar nuevas oportunidades sin demoras.

Leasing Tecnológico: accede a activos sin descapitalizarte

Para las empresas que requieren equipos y maquinarias para sus operaciones, el leasing es una solución inteligente. Crece Capital te permite adquirir bienes de capital sin la necesidad de una gran inversión inicial. Esta opción te

libera de la carga financiera de la compra, permite que te mantengas actualizado con la tecnología y preserves tu capital para otras inversiones estratégicas.

Leaseback Inmobiliario fijos: invierte en el futuro de tu negocio

Para las empresas que buscan modernizar sus instalaciones, ampliar su infraestructura o adquirir equipos especializados, el crédito para activos fijos de Crece Capital es la herramienta ideal. Financiamos tus inversiones a largo plazo, permitiéndote impulsar el crecimiento y la competitividad de tu negocio.

Créditos de Capital de Trabajo: soporte para tu operación diaria

Para los gastos operativos cotidianos, como la compra de inventario o el pago a proveedores, los créditos de capital de trabajo de Crece Capital son la solución que necesitas. Mantén tu negocio en movimiento, cubriendo tus necesidades inmediatas y aprovechando oportunidades de crecimiento.

Cobranza Libre: recupera tu dinero de forma eficiente

En Crece Capital, entendemos que la recuperación de pagos puede ser un desafío. Por eso, ofrecemos un servicio de cobranza libre que te permite externalizar esta gestión, recuperando tus fondos de forma eficiente y profesional, y dejando que te enfoques en el crecimiento de tu negocio.

Tecnología al servicio de tu éxito

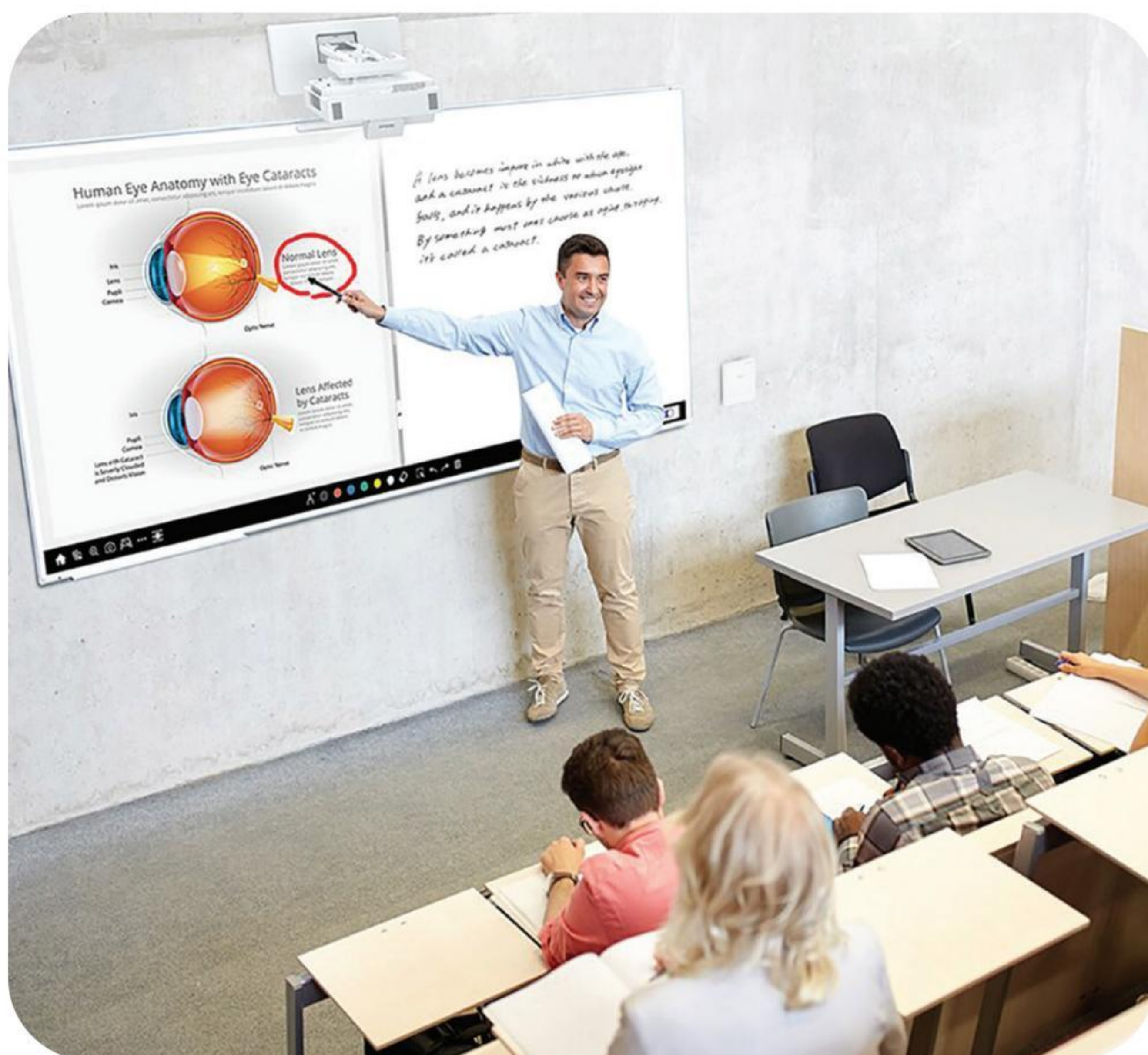
Entendemos la importancia de la eficiencia y la transparencia. Por eso, utilizamos tecnología de punta para agilizar nuestros procesos, desde la solicitud hasta la gestión de los financiamientos. Nuestra plataforma online te brinda una experiencia sencilla y ágil, permitiéndote acceder a nuestras soluciones financieras de manera rápida y segura.

Crece Capital es tu aliado estratégico en el mundo de las finanzas, ofreciendo soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades de las empresas y canales. Desde el factoring hasta el leasing, pasando por los créditos con garantía y la compraventa de facturas, anticipos, y órdenes de compra; tenemos todo lo que necesitas para optimizar tu flujo de caja, impulsar tu crecimiento y alcanzar tus objetivos de negocio.



Proyectores para educación Epson

Trasciende los límites de las pantallas y las pizarras

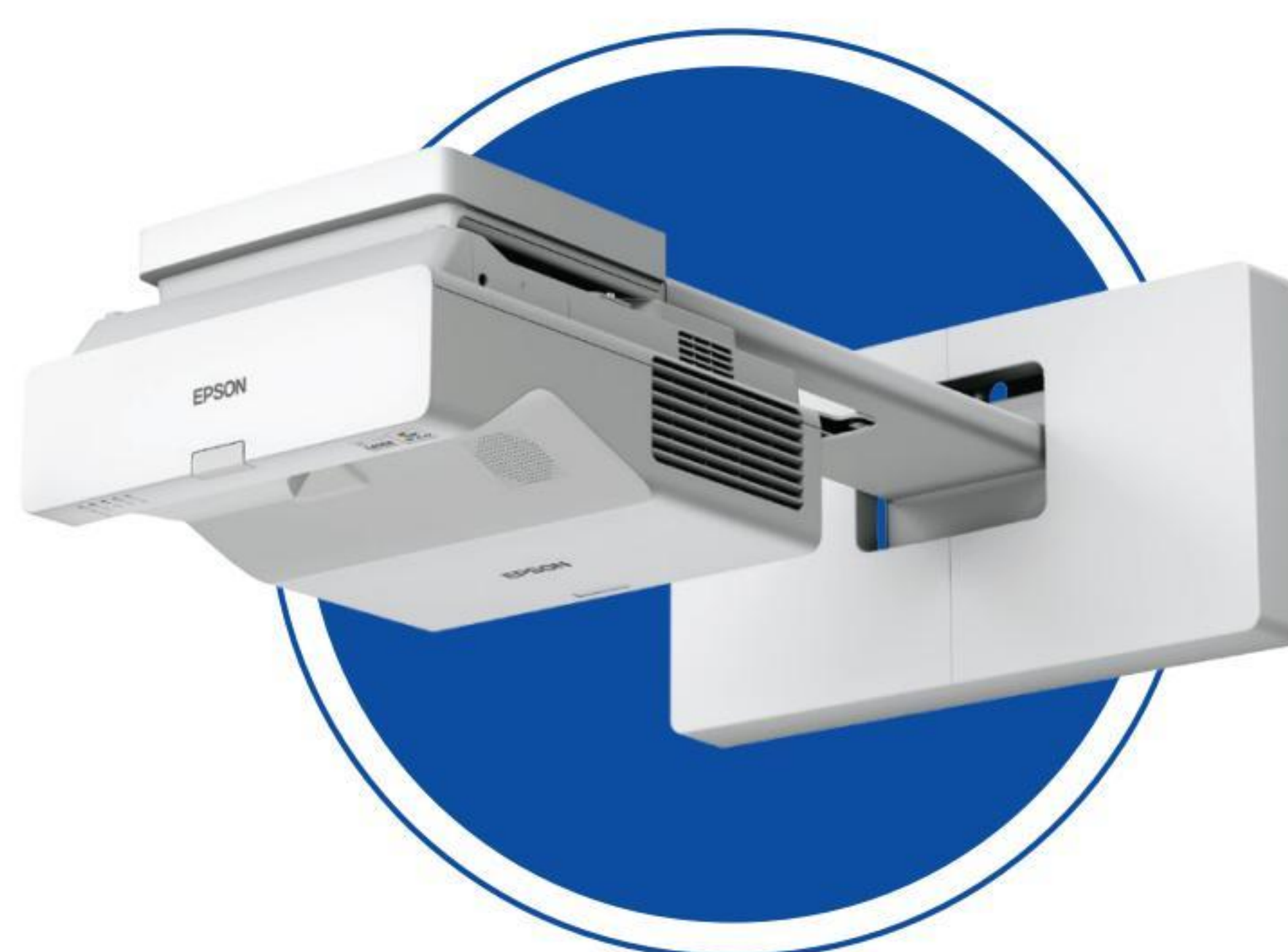


Conoce nuestra línea de proyectores diseñados para brindar una experiencia superior en entornos educativos, con niveles de brillo sorprendentes y tecnología láser sin lámpara.



PowerLite® L260F

- Proyector Láser Inalámbrico
- Hasta 310"
- Full HD
- 4600 lúmenes de brillo
- Conecta hasta 50 dispositivos



BrightLink® 770Fi

- Proyecta hasta 100"
- Tiro ultra corto
- Proyección interactiva
- Full HD
- Conecta hasta 50 dispositivos

Más información y asesoría en:
www.epson.com.pe/proyectores-educacion

EPSON®

El 63% de las organizaciones en el mundo implementaron total o parcialmente estrategias de confianza cero

Licencias OnLine:

Zero Trust y la inteligencia artificial revolucionarán la ciberseguridad en 2025

Una de las principales tendencias previstas para este año es la combinación estratégica entre el modelo de Zero Trust (confianza cero) y la inteligencia artificial (IA) en ciberseguridad. Esta sinergia promete fortalecer la resiliencia en TI en las organizaciones, ofreciendo una defensa más robusta frente a las amenazas modernas, y se anuncia como una de las tendencias más impactantes de ciberseguridad en 2025. Gracias a la integración de herramientas de IA, las arquitecturas Zero Trust no solo optimizarán la detección de amenazas avanzadas, sino que también mejorarán su capacidad para bloquearlas de manera proactiva y eficiente.

Zero Trust architecture se basa en el reconocimiento de que existen amenazas tanto dentro como fuera de los límites de la red tradicional. Por lo tanto, elimina la confianza implícita en cualquier elemento, componente, nodo o servicio y, en su lugar, requiere una verificación continua del panorama operativo.

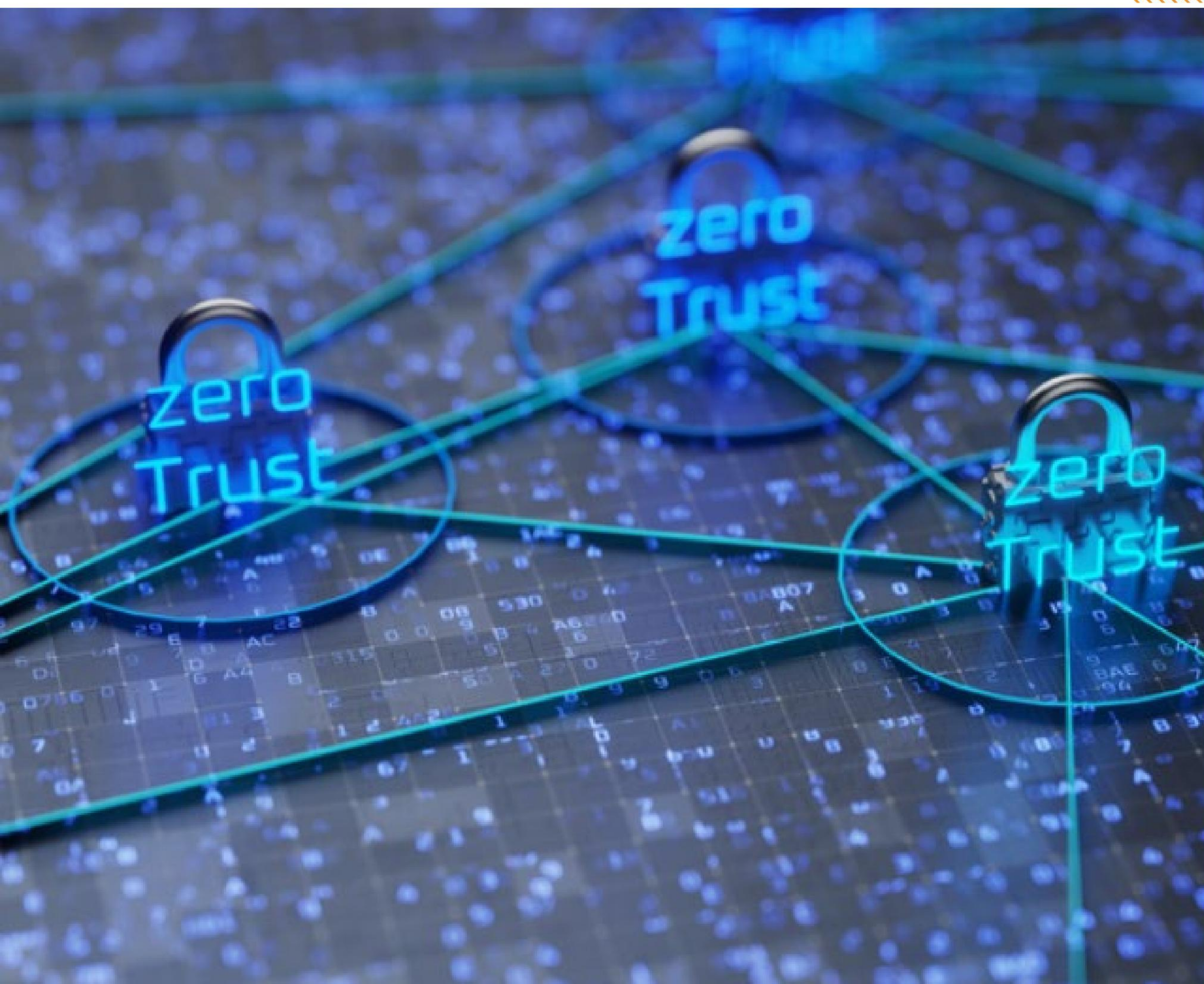
Según una encuesta de la consultora Gartner, el 63% de las organizaciones en todo el mundo implementaron total o parcialmente estrategias de confianza cero.

IA en seguridad informática

Es sabido que los ciberdelincuentes están aprovechando la IA para refinar sus estrategias,

identificar superficies de ataque y posibles vulnerabilidades, automatizar y potenciar sus ciberataques, entre otras cuestiones. Para enfrentar esta ofensiva, los responsables de ciberseguridad de las empresas deberían buscar “aplicar la misma medicina”, aprovechando la GenAI y otro tipo de herramientas de IA y aprendizaje automático (ML) en seguridad para anticipar y detectar atacantes, así como también posibles vulnerabilidades casi en tiempo real, y también para contrarrestar las amenazas en ciberseguridad tanto con rapidez como con precisión.

Al no confiar en nada y verificar todo, Zero Trust reduce significativamente la superficie de



amenazas, brinda una visibilidad profunda de los activos digitales, promueve la evaluación continua y la adaptación de los controles en tiempo real. Al hacerlo ya de por sí permite neutralizar amenazas cibernéticas basadas en IA.

Pero, además, se observa una tendencia a integrar herramientas de IA en las arquitecturas Zero Trust. Y dado que los sistemas de seguridad impulsados por estos algoritmos tienen la capacidad de procesar y analizar rápidamente grandes cantidades de datos en busca de anomalías, atributos o patrones, su aplicación en los entornos de confianza cero automatiza y mejora la detección de amenazas, la respuesta a incidentes y las operaciones

de seguridad. Esta integración también mejora la predicción, así como también mitigación proactiva, de la misma manera que ayuda a ajustar las políticas y controles de seguridad de forma dinámica. Por supuesto, también optimiza tanto la rentabilidad como el cumplimiento normativo.

Seguridad Zero Trust en empresas

La integración de la IA y ML dentro de los marcos de seguridad Zero Trust presenta un potencial transformador en las empresas. De todas formas, también plantea desafíos, que van desde complejidades técnicas y de gobernanza, hasta diferentes consideraciones éticas relacionadas por ejemplo con los sesgos al-

gorítmicos y la privacidad de los datos. Por eso, abordar estos retos será central para aprovechar eficazmente estas soluciones durante los próximos meses.

Aunque es más que relevante, esta sinergia entre Zero Trust e IA no es la única tendencia para este año. De hecho, hay muchas más. Para profundizar sobre ellas, es posible acceder sin costo alguno al ebook “Tendencias LOL 2025”, preparado especialmente por los expertos de Licencias Online. Este material está disponible para su descarga en el siguiente enlace:

https://news.licenciasonline.com/2024/lool/argentina/9169/9169_itseller.html

Sectores críticos se enfren

Schneider

La ciberseguridad debe monitoreo de infra

Durante el primer semestre de 2024 los ciberataques aumentaron un 30% a nivel mundial, según el informe de International Data Corporation (IDC). Este alarmante incremento evidencia el crecimiento de las amenazas cibernéticas, impulsado principalmente por el auge de la transformación digital, que ha incrementado la exposición de las empresas. Sectores clave en América Latina, como energía, telecomunicaciones, salud y servicios financieros se encuentran particularmente vulnerables debido a la creciente digitalización de sus infraestructuras y la importancia estratégica de sus operaciones y, en este contexto, Perú no ha sido la excepción.

En los últimos años, Perú ha experimentado varios incidentes informáticos que han afectado gravemente sus infraestructuras, lo cual no solo afecta a los sectores privados, sino que también pone en riesgo la entrega de servicios esenciales, como la energía. Según el estudio “Global Integrity Report: emerging markets perspective 2022” de EY, el 40% de ejecutivos encuestados en el país indicaron que sus compañías registraron inci-

dentos críticos de ciberseguridad en el año (el doble de lo reportado en mercados emergentes y a nivel global).

Adicionalmente, el informe de Inetum, llamado “Estado de la ciberseguridad en Sudamérica y tendencias 2025”, destacó que los principales sectores atacados durante el 2024 fueron la industria manufacturera, el sector inmobiliario, retail, servicios de logística, energía, Gobierno y agricultura.

Un reto permanente

En el caso específico de Perú, el país ha experimentado un aumento masivo en la cantidad y sofisticación de ciberataques. El mismo informe de Inetum declara que durante el 2023 se registraron más de cinco mil millones de intentos de ciberataques, incluyendo ransomware, phishing y explotación de vulnerabilidades conocidas. “Estos incidentes resaltan la necesidad ur-

gente de contar con tecnologías avanzadas que no solo protejan las infraestructuras digitales, sino que también garanticen la continuidad de los servicios esenciales, como la generación eléctrica”, explicó



Adriana Fonseca, directora de Industrial Automation para Chile, Perú y Bolivia de Schneider Electric.

entan a nuevas amenazas

r Eléctric: e ser una prioridad en el estructuras críticas

Adriana Fonseca, directora de Industrial Automation para Chile, Perú y Bolivia de Schneider Electric.

El informe de IDC también reveló que el 74% de las grandes empresas de la región incrementarán sus presupuestos en inteligencia artificial (IA) en los próximos dos años con el objetivo de mejorar la detección y prevención de ciberataques. En países como Brasil, México y Argentina, de hecho, la protección de las infraestructuras energéticas se ha convertido en una prioridad nacional dada la importancia estratégica de la electricidad en la vida cotidiana y en la economía.

Ante este panorama, Schneider Electric se posiciona como un actor clave ofreciendo soluciones avanzadas para proteger las infraestructuras críticas, especialmente en el sector energético. Su plataforma EcoStruxure, que integra ciberseguridad y control remoto en tiempo real, es fundamental para monitorear y proteger las operaciones contra amenazas cibernéticas, además de realizar análisis predictivos para identificar y mitigar riesgos antes de que se materialicen, lo que la convierte en una

herramienta esencial en un entorno tan dinámico y vulnerable.

“La ciberseguridad debe ser una prioridad en el monitoreo de infraestructuras críticas. Con EcoStruxure no solo optimizamos la gestión de la energía, sino que también protegemos las operaciones contra ciberamenazas. La integración de Inteligencia Artificial

y ciberseguridad es clave para mitigar el impacto de los ataques, y esa es la dirección hacia la cual estamos apuntando nuestros esfuerzos”, agregó Fonseca.

La ejecutiva también enfatizó la creciente colaboración entre empresas privadas y el gobierno peruano para la creación de protocolos de seguridad

más robustos, así como la implementación de marcos regulatorios que refuercen la protección de las infraestructuras críticas. “Sin duda, esta cooperación está permitiendo que las empresas del sector energético y otras áreas clave se preparen mejor para enfrentar los desafíos cibernéticos que siguen en aumento”, concluyó la especialista de Schneider Electric.

Según un estudio de International Data Corporation (IDC), el 74% de las grandes empresas aumentarán su presupuesto en inteligencia artificial (IA) en los próximos dos años con el objetivo de mejorar la detección y prevención de amenazas.

Están con 17 trimestres con ex



Carlos Arochi, director de Panduit América Latina.



Perú, Brasil y México son crecimiento

Panduit concluyó el 2024 como su sexto año consecutivo con incremento en demanda de soluciones y market share, alcanzando un crecimiento 9.4% en América Latina. Este crecimiento fue impulsado principalmente por la creciente demanda en centros de datos, derivada del auge de la inteligencia artificial, así como por el sector industrial y de manufactura, particularmente en México, con 6.5% del 9.4% total en América Latina. Con relación al Perú, la compañía alcanzó un crecimiento de 32.8%, año contra año, resaltando que tuvieron un muy buen desempeño pese a lo competitivo de su mercado.

Un año de logros y liderazgo

Panduit cerró el 2024 con cinco proyectos de cableado y centros de datos que superaron los US\$ 2 millones en facturación, marcando un hito en el sector. Para 2025, la compañía tiene planes de expansión y adaptación a las tendencias emergentes del sector.

Las regiones con mayor crecimiento en Latinoamérica fueron Brasil, México y Perú. En el caso específico de México, los estados del Bajío y el norte del país fueron clave para el desempeño de la compañía, mientras que

en Colombia, Bogotá y Medellín destacaron como los principales mercados, y en Perú, Lima lideró la demanda de soluciones de Panduit.

"Nuestro crecimiento fue posible gracias a la confianza de nuestros clientes y socios de negocio. Llevamos 17 trimestres consecutivos cumpliendo nuestras metas, lo que reafirma nuestro compromiso con la excelencia y la innovación", señaló Carlos Arochi, director de Panduit América Latina.

A pesar de los desafíos presentados por la inestabilidad política en algunos países de la región, la compañía logró superar las dificultades al fortalecer la relación con sus clientes y diferenciándose por su calidad y confiabilidad. Además, la empresa destacó en innovación con soluciones como FMPS, UPS y Verysafe, que tuvieron una gran aceptación en el mercado.

Estrategia y expectativas para 2025

Para 2025, Panduit continuará con su estrategia de crecimiento sostenido, manteniendo su liderazgo en el mercado y expandiéndose a nuevas geografías y sectores. Uno de los focos clave de la compañía será la innova-

Excelentes resultados en la región

Fuente: HDMI
Sin Señal.



Ejecutivos de Panduit en Lima. La semana pasada estuvieron en Lima Fabio Henrique, Sandra Matus y Deiber Zambrano, quienes están acompañados de Pablo Huapaya, de Panduit Perú.

En las regiones de mayor para Panduit

ción en energías renovables e infraestructura eléctrica, así como la expansión del Internet de las Cosas (IoT).

"Nuestro objetivo es seguir creciendo (a doble dígito) en todas nuestras unidades de negocio, consolidando a nuestros socios y acercándonos aún más a los clientes finales. La sustentabilidad es uno de los pilares de nuestro crecimiento. Estamos comprometidos con ofrecer soluciones que impulsen la transición energética y la eficiencia operativa de nuestros clientes", explicó Arochi.

La sustentabilidad se ha convertido en un pilar fundamental en la estrategia de Panduit. La compañía ha realizado inversiones significativas en soluciones que no solo satisfacen las necesidades actuales de conectividad e infraestructura, sino que también promueven la transición hacia energías renovables y prácticas sostenibles. En un contexto global donde organizaciones como la Agencia Internacional de Energía (IEA) enfatizan la importancia de la eficiencia energética, Panduit ha incorporado innovaciones en su portafolio que contribuyen a la disminución del impacto ambiental y al desarrollo de infraestructuras resilientes.

Otra iniciativa relevante será el fortalecimiento de los Business Forums, eventos dirigidos a los principales tomadores de decisiones del sector, con el objetivo de mostrar cómo Panduit puede ayudarlos a alcanzar sus metas de negocio.

Compromiso con la capacitación y la innovación

El desarrollo de talento seguirá como prioridad en 2025. Panduit continuará invirtiendo en capacitaciones diarias para sus socios de negocio, abordando aspectos técnicos y desarrollo de habilidades blandas. Además, la empresa reforzará sus alianzas estratégicas con firmas como Cisco, Dell, Nvidia, Microsoft y Oracle, garantizando una oferta de soluciones integrales y de vanguardia.

"No somos una empresa de cables, somos la única compañía enfocada en el cliente que ofrece tecnología de punta, innovación, calidad y confiabilidad bajo una sola marca", concluyó el ejecutivo.

Con una visión clara y una estrategia sólida, Panduit está lista para afrontar los desafíos del 2025 y seguir liderando el mercado de infraestructura y conectividad en Latinoamérica.

La inteligencia artificial es clave en este crecimiento

Canalys prevé que el gasto mundial en servicios en la nube crecerá un 19% en 2025

En el cuarto trimestre de 2024, el gasto mundial en servicios de infraestructura en la nube aumentó un 20% interanual hasta los 86.000 millones de dólares. Para todo el año 2024, el gasto también creció un 20%, pasando de 267.700 millones de dólares en 2023 a 321.300 millones de dólares en 2024.

El factor clave detrás de este crecimiento fue la expansión de los modelos de IA, que aceleró significativamente la adopción de la nube. En la segunda mitad de 2024, los principales proveedores de servicios en la nube informaron de rendimientos positivos de las inversiones en IA, y las aplicaciones de IA tuvieron un impacto notable en el rendimiento general de su negocio en la nube.

A medida que se intensifica la competencia en el mercado de la IA, los hiperescaladores de la nube planean ampliar aún más las inversiones en infraestructura de IA y en la nube en 2025 para seguir el ritmo de la creciente demanda. Canalys prevé que el gasto mundial en servicios de infraestructura en la nube crecerá un 19% en 2025.

En el cuarto trimestre de 2024, la clasificación de los tres principales proveedores de servicios en la nube (AWS, Microsoft Azure y Google Cloud) se mantuvo sin cambios con respecto al trimestre anterior, y su cuota de mercado combinada representó el 64% del gasto mundial en la nube. En conjunto, su gasto total creció un 25% interanual.

AWS, el líder del mercado, mantuvo una tasa de crecimiento anual del 19%, en consonancia con el trimestre anterior. Por su parte, Microsoft Azure y Google Cloud sufrieron un ligero descenso en sus tasas de crecimiento interanual en comparación con el trimestre anterior. Esta desaceleración se debió principalmente a la fuerte demanda impulsada por la IA que superó la oferta, ya que los principales proveedores de nube informaron de que el crecimiento seguía limitado por la capacidad limitada, lo que creaba un ajustado equilibrio entre la oferta y la demanda.

A medida que la IA se vuelve más eficiente y ampliamente adoptada, se espera que la demanda crezca exponencialmente. En respuesta,



los hiperescaladores de la nube están realizando inversiones significativas para hacer crecer el entrenamiento de modelos de IA, la implementación y las aplicaciones basadas en la nube a nivel mundial.

El gasto de capital de AWS alcanzó los 26.300 millones de dólares en el cuarto trimestre, y se prevé que el gasto total supere los 100.000 millones de dólares en 2025. El gasto de capital de Microsoft en el cuarto trimestre alcanzó los 22.600 millones de dólares, y planea invertir alrededor de 80.000 millones de dólares en centros de datos durante el año fiscal. Google anunció en su llamada de ganancias del cuarto trimestre que espera que su gasto de capital alcance aproximadamente los 75 mil millones de dólares en 2025. "Los hiperescaladores de la nube están invirtiendo a un ritmo sin precedentes", dijo Yi Zhang, analista

de Canalys. "La carrera ya no se trata solo de ofrecer los mejores servicios de IA, se trata de crecer rápidamente mientras se garantiza la sostenibilidad financiera y la competitividad a largo plazo".

La carrera de la IA sigue siendo ferozmente competitiva, con hiperescaladores que avanzan en sus modelos patentados mientras se adaptan rápidamente a los nuevos participantes en el mercado. En enero de 2025, la startup china de IA DeepSeek presentó DeepSeek R1, un modelo ampliamente considerado como un cambio de juego por su rendimien-



Rachel Brindley, directora senior de Canalys



to de referencia y rentabilidad. DeepSeek ganó reconocimiento mundial por lograr un rendimiento de nivel GPT-4o a una fracción del costo. Los principales proveedores de servicios en la nube respondieron rápidamente, integrando DeepSeek R1 en sus plataformas casi de inmediato.

"La rápida adopción de DeepSeek R1 por parte de los principales proveedores de nube destaca su impacto disruptivo, desafiando las normas de la industria con su rentabilidad y alto rendimiento", dijo Rachel Brindley, directora senior de Canalys. "A medida que la IA evolucione, seguirán surgiendo nuevos modelos, impulsando la innovación y la competencia en todo el ecosistema. Los proveedores están respondiendo rápidamente, lo que garantiza un acceso sin interrupciones para que los clientes exploren e integren las mejores opciones".

Amazon Web Services (AWS) mantuvo su posición de liderazgo en el mercado global de la nube en el cuarto trimestre de 2024, asegurando una cuota de mercado del 33% y logrando un crecimiento interanual de los ingresos del 19%. Para todo el año 2024, los ingresos de infraestructura en la nube de AWS superaron los 100 mil millones de dólares, lo que la mantiene en la cima. En AWS re:Invent en diciembre, presentó AWS Nova, un modelo básico disponible exclusivamente en Bedrock, que se ofre-

ce en tres variantes: Micro, Lite y Pro.

En enero de 2025, AWS anunció la integración del último modelo de base R1 de DeepSeek en sus plataformas de IA insignia, Amazon Bedrock y Amazon SageMaker. Para adaptarse al ritmo acelerado de los avances tecnológicos, particularmente en IA y aprendizaje automático, AWS acertó la vida útil de ciertos servidores y equipos de red de seis años a cinco, a partir de enero de 2025. Al mismo tiempo, AWS continúa expandiendo su inversión de capital, comprometiendo recientemente más de 1.000 millones de dólares en proyectos de centros de datos centrados en IA en Ohio y Georgia.

Microsoft Azure siguió siendo el segundo mayor proveedor de servicios en la nube en el cuarto trimestre de 2024, con una cuota del 20% y un impresionante crecimiento anual del 31%. Microsoft informó que el crecimiento de Azure incluyó una contribución del 13% de los servicios de IA, que crecieron un 157% año tras año. En diciembre, Azure anunció la integración del último modelo GPT-o1 de OpenAI en el servicio Azure OpenAI. En particular, GPT-o1 presenta un diseño multimodal, que permite entradas tanto de texto como visuales. En enero de 2025, DeepSeek R1 se lanzó oficialmente en Azure AI Foundry y se incluyó en el catálogo de modelos de GitHub. Ahora forma parte

de la amplia cartera de Microsoft de más de 1.800 modelos de IA disponibles en estas plataformas. En diciembre, Microsoft anunció la finalización de las tres zonas de disponibilidad de Azure en Arabia Saudita, y las operaciones comenzarán en 2026. En febrero, reveló planes para invertir aproximadamente 700 millones de dólares para expandir su infraestructura de nube e inteligencia artificial a hiperescala en Polonia para junio de 2026.

Google Cloud, el tercer proveedor de nube más grande, retuvo una participación de mercado del 11% y reportó un fuerte crecimiento interanual del 32%. A 31 de diciembre de 2024, la cartera de ingresos de Google Cloud creció hasta los 93.200 millones de dólares, frente a los 86.800 millones del tercer trimestre. Además, el número de compromisos por primera vez en 2024 se duplicó con creces en comparación con 2023. En diciembre de 2024, Google lanzó Gemini 2.0, su modelo de IA multimodal más avanzado, totalmente impulsado por TPU. Dos meses después, la serie Gemini 2.0 (Gemini 2.0, Flash, Flash-Lite y Pro) está completamente disponible a través de la API de Gemini en Google AI Studio y Vertex AI. En diciembre, la compañía anunció el lanzamiento de su cuadragésima primera región de nube en México, marcando su tercera región de nube en América Latina, después de las de Chile y Brasil.



Boletín semanal de Canal TI

- Haz que **Canal TI** llegue a todos los integrantes de tu empresa y a todos tus amigos y contactos del **negocio TI de Perú y América Latina**.
- Somos la única revista de **frecuencia semanal** en América del Sur.



- Recientes lanzamientos
- Nombramientos
- Premiaciones
- Avances tecnológicos
- Promociones y ofertas

Todas las noticias e información que necesitas para tomar las mejores decisiones para tu negocio.

contacto@mediacomm.pe
www.canalti.pe

**IMPACTA EXITOSAMENTE
EN EL CANAL DE TECNOLOGÍAS
DE LA INFORMACIÓN**

+51 1 275-3381
central

Por Wilder Rojas Díaz

Luis Matienzo, CEO de Tech Solutions, indica que los pilares de la compañía son la experiencia y el trabajo colaborativo

“Tech Solutions gran aliado confiable en ciberseguridad”

Siempre es gratificante ver la felicidad y conocer la perspectiva de los líderes de las empresas, a medida que avanzan con el tiempo. Tech Solutions se formó hace diez años y lo celebró el 28 de diciembre en su nueva oficina de Miraflores, donde entrevisté a Luis Matienzo, su CEO y fundador.

Lucho felicitaciones por la celebración de los 10 años de Tech Solutions.

Sí, ¡Gracias Wilder! Si, como indicas estamos celebramos 10 años en el mercado peruano, desarrollando soluciones y servicios de tecnología de la información. Nuestro enfoque es la ciberseguridad. Estamos contentos y con mucha disposición para seguir avanzando y desarrollando proyectos.

Esta entrevista la estamos realizando en tu nueva oficina de Miraflores, que inauguraste a finales de diciembre

Sí, nosotros empezamos en Pueblo Libre, y este año a raíz del cumplimiento de los diez años, hemos hecho las inversiones y la implementación de esta nueva oficina, aquí en Miraflores, frente a la Embajada de Canadá, sitio estratégico para los negocios. Y bueno, y felices y con muchas ganas de seguir trabajando en un ambiente colaborativo, con nuestro equipo de trabajo: ingenieros, el área comercial, implementando nuevos servicios, y de ciberseguridad para nuestros clientes. Esperamos desarrollar, en el corto plazo, desarrollar nuevos proyectos.

¿Hace cuánto tiempo estás en el negocio de TI?

Aproximadamente, tengo quince años en el mercado. Empecé como practicante en la empresa Panda Antivirus, donde era personal de soporte y hacía instalaciones; en ese tiempo, la seguridad informática se basaba en alguna solución antivirus en la PC. Entonces, una de mis funciones era ir e instalar los antivirus de los clientes que manejaba la representación de Panda Antivirus en Perú. Así me inicié en la ciberseguridad, que me dio la oportunidad de trabajar en otras empresas enfocadas en el mismo rubro, hasta que fundé Tech Solutions.

¿Cómo apareció la chispa para fundar Tech Solutions?

Cuando decido crear Tech Solutions, ya estaba preparado desde la parte comercial, además de la tecnológica. Tenía mis clientes. En mi cabeza rondaba la siguiente reflexión: si yo conozco el proceso comercial, la parte de ingeniería en preventa y posventa, así como la implementación, ¿por qué no dar el siguiente salto?

Y te lanzaste al mundo del emprendedor...

Así es, Wilder. Tech Solutions es una compañía creada junto con mi esposa Karen Hiraoka, quien siempre estuvo a mi lado, seguros de que la visión era la correcta en beneficio de sus integrantes, socios de negocio y clientes.

¿Cómo evalúas la evolución de la ciberseguridad en Perú?

La pandemia marca un antes y un después en la evolución de la ciberseguridad. El trabajo remoto es un impulsador, porque obligó a las empresas a tomar medidas para la seguridad de la conexión remota, así como del manejo de las soluciones, aplicaciones y herramientas tecnológicas.

La inteligencia artificial es también un factor transformador en el mundo de la ciberseguridad

Estamos creciendo rápidamente con la inteligencia artificial, porque nos pone en un escenario de nuevas soluciones y tendencias, donde la ciberseguridad está tomando un rol importantísimo. Estamos en una época en la que la IA está transformando la forma cómo se hacen muchas cosas, y ahí está vinculada la ciberseguridad.

¿Cuál es tu portafolio?

Somos una compañía que tiene un portafolio en el que están diferentes marcas, para cubrir las diferentes áreas de una organización. Este gran portafolio nos da la capacidad de atender y solucionar cualquier requerimiento de ciberseguridad de una empresa.

¿Es un portafolio muy flexible, que tiene la capacidad de adaptarse no necesariamente a lo que

mpañía son el conocimiento, la

es un le y con seguridad”

el cliente pide, si no a lo que necesita?

¡Correcto, Wilder! Tech Solutions está enfocada en brindar una solución basada en un requerimiento, no solo en vender un producto, por el contrario, los escuchamos para saber cuál es la necesidad y así evaluar la arquitectura del cliente, el presupuesto, entre otros temas. Con toda la información que recogemos y nuestro análisis, recién les recomendamos la solución.

¿Cómo generan confianza en un nuevo cliente?

En estos diez años de Tech Solutions, hemos logrado una gran presencia en el mercado con casos de éxitos y la satisfacción de los clientes. Entonces, al llegar donde los nuevos clientes nos presentamos con la confianza de ser una compañía de prestigio que ofrece tecnología que suma valor, que tiene un buen servicio de preventa y posventa, y que a partir de ese momento nos convertimos en su aliado tecnológico enfocado en ciberseguridad.

Lucho, ¿cuáles dirías que son los pilares de Tech Solutions?

Los pilares son, principalmente, conocimientos y experiencias en desarrollo de proyectos con soluciones de ciberseguridad para la protección de las compañías. El siguiente es el trabajo colaborativo y sumar a las marcas, para compartir conocimientos con los ingenieros preventa. El otro pilar es el enfoque en la atención al cliente, nuestra área de soporte está atenta las 24/7.

Qué importante es la atención posventa luego de la implementación, ¿verdad?

Exacto, porque si uno no tiene una buena atención de soporte o no tiene conocimientos y soporte también de las marcas, y los clientes no son atendidos en sus necesidades, las cosas se complican. En Tech Solutions, hemos sabido identificar estos detalles, que son muy importantes, y nos han permitido generar una relación de confianza, a largo plazo y de éxito.



Cómo lograrlo de mane

TRANSFORMACIÓN CASOS DE ÉXITO Y LEO



Por André Velarde
Gerente Comercial de High
Techno World

La transformación digital ya no es una opción, sino un imperativo para la competitividad empresarial en el Perú. En un entorno donde la agilidad operativa, la escalabilidad tecnológica

y la optimización de costos definen la sostenibilidad de los negocios, las compañías han entendido que el verdadero diferencial no radica únicamente en adoptar tecnología, sino en integrarla estratégicamente en su ADN operativo.

Según un estudio de EY Perú, el 72% de las empresas peruanas están en proceso de transformación digital, mientras que solo el 20% considera su avance aún incipiente. Además, un informe del Ministerio de la Producción señala que el índice global de madurez digital de las empresas peruanas es del 54%, con solo un 11% alcanzando un nivel avanzado. ¿Dónde radica la diferencia? En la capacidad de alinear infraestructura TI, analítica de datos y automatización de procesos con objetivos de negocio tangibles.

Casos de éxito: el papel clave de la estrategia

Las empresas que han alcanzado

niveles avanzados de digitalización han seguido un enfoque estructurado, priorizando tres pilares fundamentales:

Modernización de infraestructura TI

La migración hacia arquitecturas híbridas y la adopción de servicios en la nube han permitido a las empresas peruanas mejorar su escalabilidad y seguridad. Por ejemplo, High Techno World ha liderado múltiples proyectos de implementación de infraestructura Cloud, optimizando tiempos de respuesta y garantizando la continuidad operativa para sectores clave como retail, banca y telecomunicaciones.

Automatización y optimización de procesos

La implementación de RPA (Robotic Process Automation) y herramientas de IA ha permitido reducir costos operativos y mejorar la experiencia del usuario. Un caso



ra efectiva y sostenible

DIGITAL EN EL PERÚ: LECCIONES APRENDIDAS

emblemático ha sido la automatización de procesos en una importante entidad financiera peruana, donde High Techno World implementó soluciones de automatización inteligente, reduciendo los tiempos de atención en un 40% y mejorando la precisión en la gestión de datos.

Ciberseguridad y gobernanza de datos

Con el crecimiento de la digitalización, la seguridad de la información se ha convertido en una prioridad. Empresas que han adoptado modelos Zero Trust y estrategias avanzadas de protección de datos han logrado mitigar riesgos y garantizar la continuidad de sus operaciones. High Techno World ha desarrollado estrategias de ciberseguridad personalizadas, permitiendo a sus clientes operar con confianza en entornos cada vez más expuestos a amenazas cibernéticas.

Lecciones Aprendidas: Más allá de la tecnología

Si algo ha quedado claro en este proceso es que la transformación digital no se trata solo de implementar tecnología, sino de generar un cambio cultural y estratégico. Los proyectos más exitosos han seguido una visión holística, donde la inversión en tecnología ha ido de la mano con la capacitación del talento humano y la optimización de modelos de negocio.

Además, la capacidad de adaptación ha sido clave. El mercado peruano ha demostrado que las empresas que han adoptado enfoques iterativos y flexibles, con roadmaps claros de digitalización, han logrado evolucionar de manera sostenida sin afectar la operatividad del negocio.

Un futuro definido por la innovación

Hoy, la transformación digital

en el Perú ya no es una tendencia emergente, sino una realidad consolidada que sigue evolucionando. Empresas como High Techno World han demostrado que la combinación de visión estratégica, tecnología de vanguardia y ejecución eficiente es la fórmula ganadora para garantizar el éxito en un mercado cada vez más competitivo.

La pregunta no es si las empresas deben transformarse digitalmente, sino cómo lograrlo de manera efectiva y sostenible. Y en este camino, la diferencia entre avanzar o quedar rezagado dependerá de la capacidad de adaptación, la solidez de los socios tecnológicos y la visión estratégica de cada organización.

En High Techno World, entendemos que la transformación digital no es un destino, sino un proceso continuo de evolución. ¿Estás listo para dar el siguiente paso?



Bitel, Entel y Claro incrementaron su número de líneas móviles, mientras que Movistar disminuyó su participación

Mercado móvil creció 3.28% en 2024 y alcanzó los 42.70 millones de líneas

El mercado móvil continúa expandiéndose en Perú y, al cierre de 2024, alcanzó 42.70 millones de líneas, lo que significó un crecimiento de 3.28% con relación a lo reportado en diciembre de 2023 (41.35 millones), informó el Osiptel.

Por modalidad contractual, se observa un incremento en la participación de la modalidad contrato (pospago y control), que alcanzó el 44.70% de total de líneas reportadas, mayor a la participación de 43.17%, registrada en diciembre de 2023. En tanto, las líneas del segmento prepago alcanzaron el 55.30% de la planta móvil (23.62 millones de líneas).

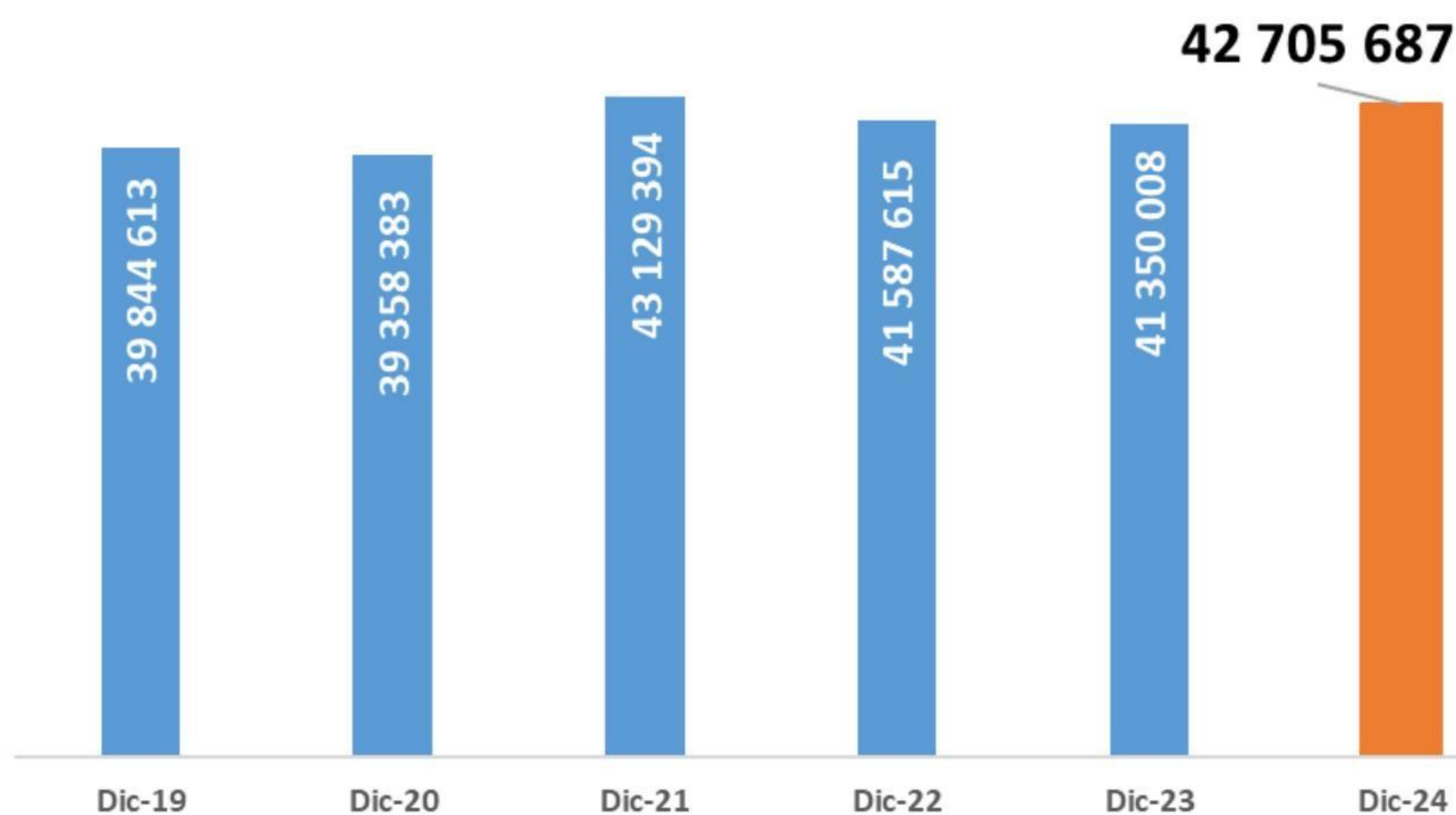
De acuerdo con el portal informático Punku (<https://punku.osiptel.gob.pe>), al cierre de 2024, Bitel registró el mayor incremento de líneas móviles entre las cuatro principales empresas operadoras, al pasar de 7.79 mi-

llones de líneas móviles en diciembre de 2023 a 8.75 millones en diciembre de 2024, lo que representó un crecimiento del 12.39 %. Otras empresas que evidenciaron un aumento en el número de líneas móviles fueron Entel (+3.94 %) y Claro (+2.75 %). En tanto, Movistar registró una disminución del 1.95 %.

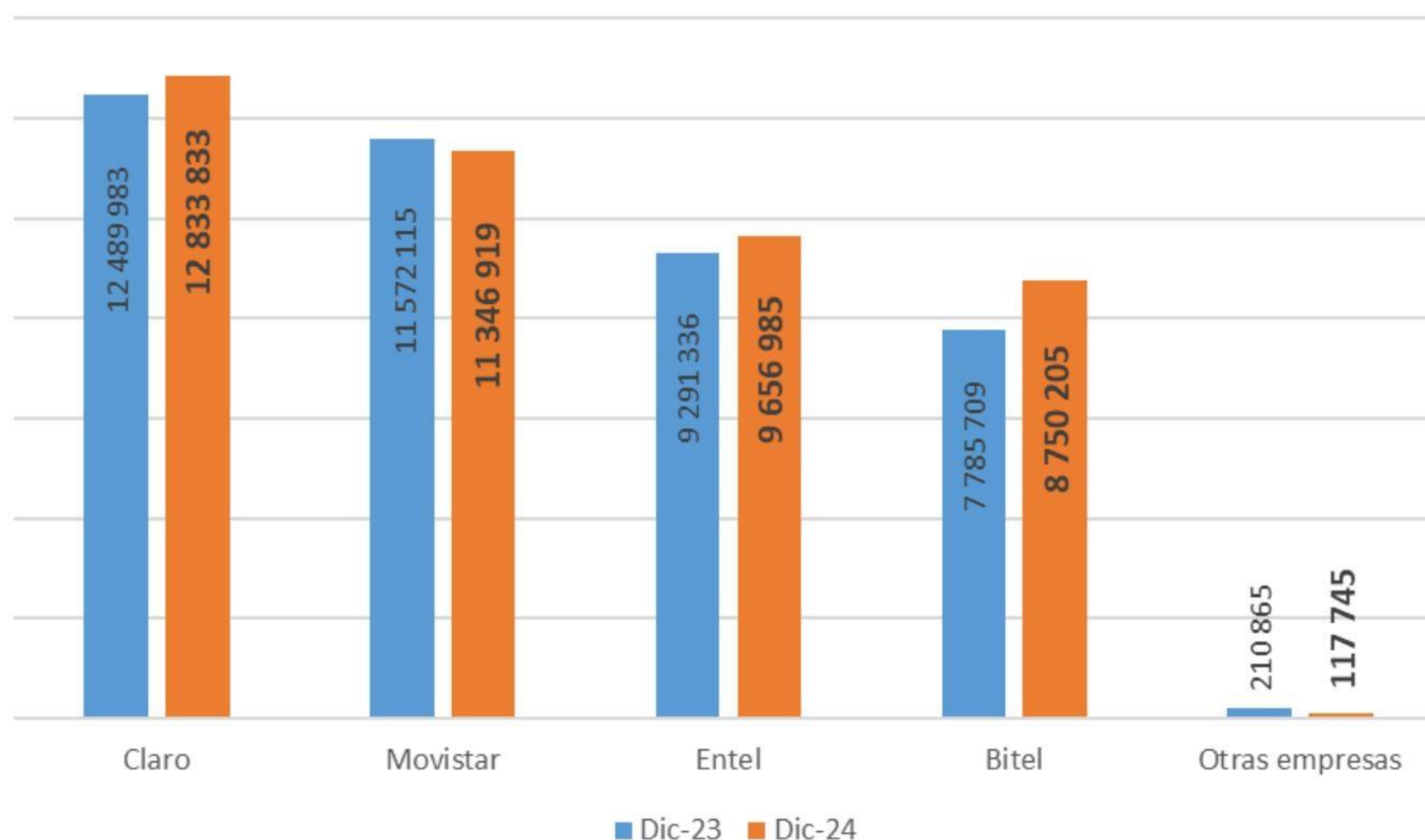
En cuanto a la participación de mercado, Claro se mantiene en el primer lugar con 12.83 millones de líneas móviles, lo que representa el 30.05 % de la cuota de mercado, seguida por Movistar con 11.35 millones de líneas (26.57%), Entel con 9.66 millones (22.61%) y Bitel con 8.75 millones (20.49%).

Por su parte, Dolphin Mobile, Flash Servicios, Guinea Mobile, Suma Móvil e Intermex y Dolphin Telecom representaron, en conjunto, el 0.28 % del mercado móvil.

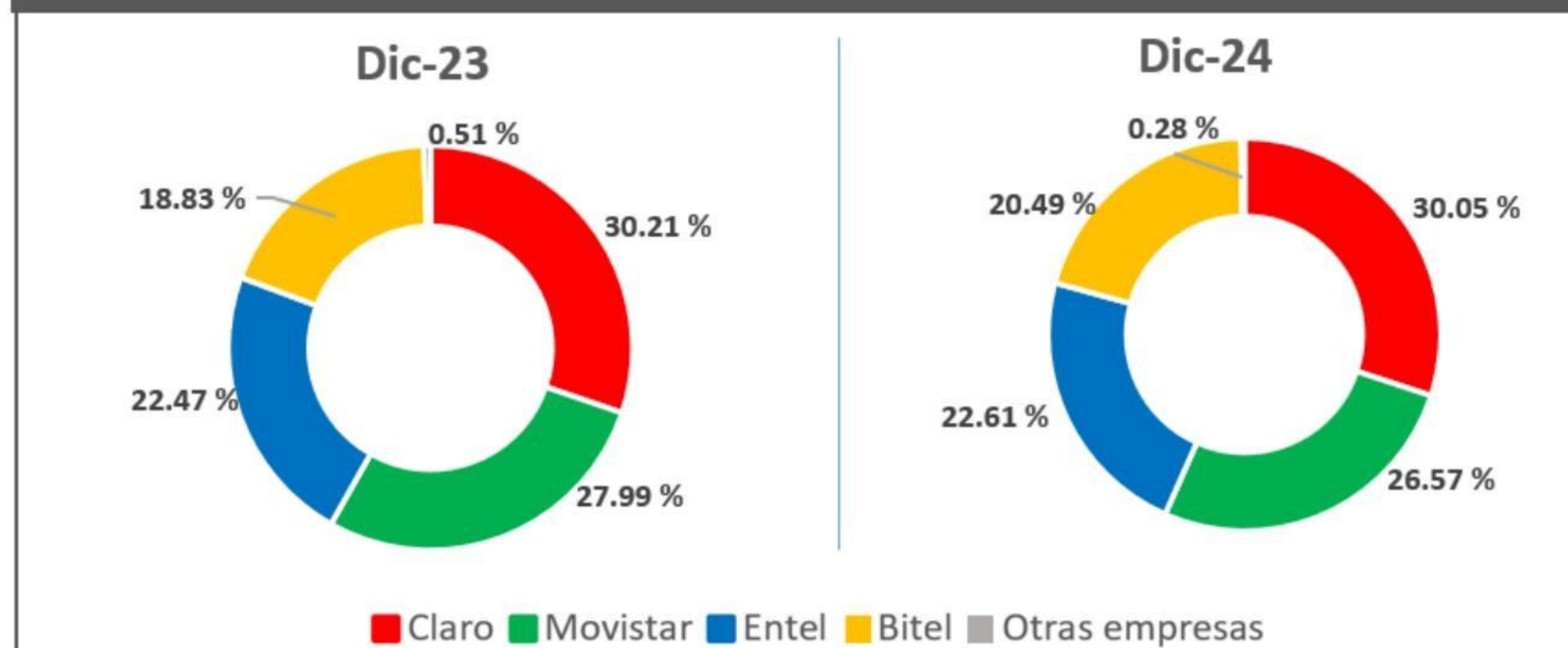
EVOLUCIÓN DE LÍNEAS MÓVILES EN SERVICIO



LÍNEAS MÓVILES POR EMPRESA OPERADORA



PARTICIPACIÓN DEL MERCADO DE LÍNEAS MÓVILES



MI COLOR, MI MANERA DE VER EL MUNDO.

EPSON®



 Google TV

Para acceder a Google TV y sus funciones, se requiere una cuenta de Google® y conexión a internet de 5 Mbps o más rápida para HD o 25 Mbps o más rápida para 4K. Imágenes proyectadas son simuladas.

¡Encuentra los nuevos Proyectores Smart Láser EpiqVision EF21 y EF22 aquí!



EF21



Blanco Diamante



Rosa Cuarzo



Verde Ópalo

EF22



Negro Ónix



Azul Zafiro

Imagen hasta
150"

Proyecta hasta 150"



Portátil y Ligero



Tecnología Microláser
Array Súper Brillante

**FULL
HD**

Imagen Full HD
con Color HDR

EpiqVision® *Let's Create Together.™*



Esta REVISTA fue DESCARGADA de JAROCHOS. Puedes
accesar a nuestro GRUPO PRINCIPAL en TELEGRAM a través
del Grupo de paso

@PurgatorioJarocho
<https://t.me/purgatoriojarocho>

En Jarocho NO promovemos ni incentivamos el uso inadecuado de autoría intelectual, solo compartimos material que ya se encuentra en Internet con una simple búsqueda en cualquier buscador o en sitios como PDFMagazine, WordlMagz, etc.
Si piensas que se están socavando tus derechos de autor mándanos un mensaje (con previa identificación como portador de los derechos sobre el material reclamado) solicitando la retirada del material.